

**PENGARUH PENJUALAN DAN BIAYA PRODUKSI TERHADAP LABA
USAHA PT MAYORA INDAH TBK TAHUN 2015-2020**

SKRIPSI

**Oleh :
FITRIA ISMALAINA SIREGAR
188320368**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2022**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 1/9/22

Access From (repository.uma.ac.id)1/9/22

**PENGARUH PENJUALAN DAN BIAYA PRODUKSI TERHADAP LABA
USAHA PT MAYORA INDAH TBK TAHUN 2015-2020**

SKRIPSI

**Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Medan Area**



**Oleh :
FITRIA ISMALAINA SIREGAR
188320368**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2022**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 1/9/22

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)1/9/22

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Penjualan dan Biaya Produksi Terhadap Laba Usaha PT Mayora Indah Tbk Tahun 2015-2020
Nama : **FITRIA ISMALAINA SIREGAR**
NPM : 18.832.0368
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Disetujui Oleh :

Komisi Pembimbing


(Teddi Prabadi, SE., MM)

Pembimbing

Mengetahui :




(Ahmad Rafiki, BBA (Hons), MMgt, Ph.D, CIMA)

Dekan


(Nindya Yunita, S.Pd, M.Si)

Ka. Prodi Manajemen

Tanggal/Bulan/Tahun Lulus : 15/Juni/2022

HALAMAN PERNYATAAN ORIGINALITAS

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari adanya ditemukan plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 15 Juni 2022



FITRIA ISMALAINA SIREGAR
NPM : 188320368

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS
AKHIR/SKRIPSI/TESIS UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : FITRIA ISMALAINA SIREGAR
NPM : 188320368
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul Pengaruh Penjualan, Biaya Produksi Terhadap Laba usaha PT Mayora Indah Tbk Tahun 2015-2020. Dengan Hak Bebas Royalti format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan memublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Medan

Pada Tanggal : 15 Juni 2022

Yang menyatakan



FITRIA ISMALAINA SIREGAR

NPM : 188320368

RIWAYAT HIDUP

Peneliti dilahirkan di Kota Medan, Provinsi Sumatera Utara, pada tanggal 11 Januari 2001. Peneliti merupakan anak ke-tiga dari tiga bersaudara, dari pasangan bapak Alm. Ir. Iskandar Muda Siregar dan Ibu Dra. Nurlina Husmar.

Peneliti menyelesaikan Pendidikan di Sekolah Dasar Alwasliyah 2 Medan pada tahun 2012. Pada tahun itu juga peneliti melanjutkan Pendidikan di SMP Swasta Eria Medan dan tamat pada tahun 2015. Dan kemudian melanjutkan Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 5 Medan pada tahun 2015 dan peneliti lulus tahun 2018.

Dan pada tahun 2018 terdaftar sebagai mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.



PENGARUH PENJUALAN, BIAYA PRODUKSI TERHADAP LABA USAHA PT MAYORA INDAH TBK TAHUN 2015-2020

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh penjualan dan biaya produksi terhadap laba usaha PT Mayora Indah Tbk. Variabel dalam penelitian ini adalah variabel bebas (independent variabel) dan variabel terikat (dependent variabel). Variabel bebas (independent variabel) adalah penjualan (X1) dan biaya produksi (X2) sedangkan variabel terikat (dependent variabel) adalah laba usaha (Y). Di dalam penelitian ini sampel yang digunakan adalah Laporan keuangan tahun 2015-2020 PT Mayora Indah Tbk. Metode yang digunakan dalam memecahkan masalah yang telah dikemukakan serta membuktikan hipotesis adalah analisa deskriptif, asumsi klasik dan analisa regresi linier berganda. Hasil pengujian menunjukkan bahwa penjualan dan biaya produksi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap laba usaha. Hasil ini dapat dilihat pada uji determinasi menunjukkan bahwa nilai (adjust R Square) 0,792 hal ini menunjukkan bahwa penjualan dan biaya produksi mempunyai pengaruh 79,2% terhadap laba usaha sisanya 20,8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

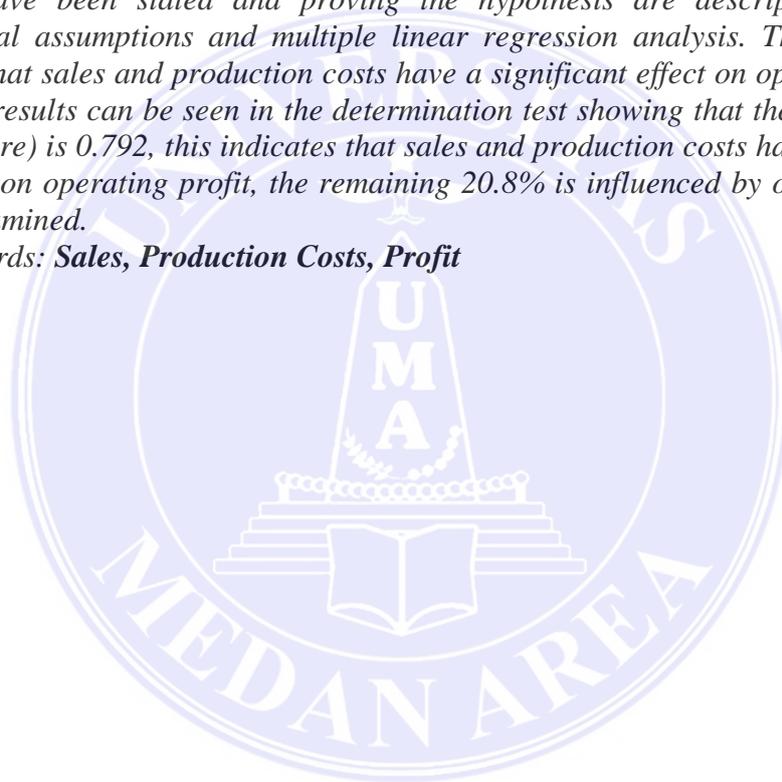
Kata Kunci : Penjualan, Biaya Produksi, Laba

***THE EFFECT OF SALES, PRODUCTION COSTS ON PT MAYORA INDAH
TBK'S BUSINESS PROFIT IN 2015-2020***

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of sales and production costs on operating profit of PT Mayora Indah Tbk. The variables in this study are the independent variable and the dependent variable. The independent variable (independent variable) is sales (X1) and production costs (X2), while the dependent variable is operating profit (Y). In this study, the sample used is the 2015-2020 financial statements of PT Mayora Indah Tbk. The methods used in solving the problems that have been stated and proving the hypothesis are descriptive analysis, classical assumptions and multiple linear regression analysis. The test results show that sales and production costs have a significant effect on operating profit. These results can be seen in the determination test showing that the value (adjust R Square) is 0.792, this indicates that sales and production costs have an effect of 79.2% on operating profit, the remaining 20.8% is influenced by other variables not examined.

Keywords: Sales, Production Costs, Profit



KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, rahmat dan penyertaan-Nya yang senantiasa dilimpahkan kepada penulis, sehingga penulis akhirnya dapat menyelesaikan tugas akhir “SKRIPSI” dengan judul “ PENGARUH PENJUALAN, BIAYA PRODUKSI TERHADAP LABA USAHA PT MAYORA INDAH TBK TAHUN 2015-2020 ” sebagai syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Manajemen Keuangan Universitas Medan Area. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa banyak hambatan serta rintangan yang penulis hadapi namun pada akhirnya dapat melaluinya berkat adanya bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak baik secara moral maupun spiritual. Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih sebesar -besarnya kepada kedua orang tua peneliti, papa

Alm. Ir. Iskandar Muda Siregar dan mama **Dra. Nurlina Husmar**, yang selalu senantiasa memberikan doa, kepercayaan dan dukungan kepada peneliti, selanjutnya penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar besarnya kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dadan Ramadan, M.Eng M.sc selaku rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Ahmad Rafiki BBA (Hons), MMgt, Ph.D, CIMA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.
3. Ibu Sari Nuzulinna Rahmadhani, SE, Ak, M.Acc selaku Wakil Dekan Bidang Pendidikan, Penelitian, Pengabdian Kepada Masyarakat Merangkap Gugus Jaminan Mutu Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
4. Ibu Wan Rizca Amelia S.E,M.Si selaku Wakil Dekan Bidang SDM dari Administrasi Keuangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
5. Ibu Dr.Wan Suryani, S.E, M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Inovasi, Kemahasiswaan dan Alumni Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
6. Ibu Nindya Yunita S.Pd,M.Si Selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Medan Area

8. Bapak Teddy Pribadi, S.E, M.M selaku dosen pembimbing saya yang sangat membantu dan membimbing kepada penulis dengan baik, sabar dan penuh tanggung jawab.
9. Kepada Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area yang telah mendidik dan memberikan ilmunya kepada peneliti selama mengikuti perkuliahan, serta staff akademik yang telah mempermudah dalam melakukan pengurusan administrasi Universitas Medan Area.
10. Kepada abang dan kakak tersayang peneliti Inanda Raja Siregar, S.Pdi, Devina Siregar, S.E, Fauzi Abdillah Alfarisi, S.Kom
11. Sahabat sahabat tercinta saya Tya Eclesya Sibarani, Cindy Ivana Tambunan, Yuli Antika, Jihan Syahfitri, Annisa Syam Srg, Inda Permata Sari, Devan Satria, Handri Januardika, Junanda Sinaga, Ivana E Siahaan, yang berperan penting dalam membantu dan menyemangati dalam penyelesaian skripsi ini

Medan, 15 Juni 2022

Peneliti



FITRIA ISMALAINA SIREGAR

NPM : 188320368

DAFTAR ISI

ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	7
1.3 Rumusan Masalah.....	7
1.4 Tujuan Penelitian	8
1.5 Manfaat Penelitian	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Tinjauan Pustaka.....	9
2.1.1 Laba Usaha	9
2.1.1.1 Pengertian Laba Usaha.....	9
2.1.1.2 Jenis – Jenis yang Mempengaruhi Laba Usaha.....	10
2.1.1.3 Pengukuran Laba (<i>Income</i>)	11
2.1.1.4 Konsep <i>Capital Maintenance</i>	11
2.1.1.5 Pengukuran Laba dan Modal	13
Berdasarkan Akuntansi Konvensional	13
2.1.2 Penjualan	14
2.1.2.1 Pengertian Penjualan.....	14
2.1.2.2 Jenis-jenis Penjualan	15
2.1.2.3 Pengukuran Penjualan.....	16
2.1.3 Biaya Produksi.....	18
2.1.3.1 Pengertian Biaya Produksi	18
2.1.3.2 Jenis-jenis Biaya Produksi	19
2.1.3.3 Pengukuran Biaya Produksi	22

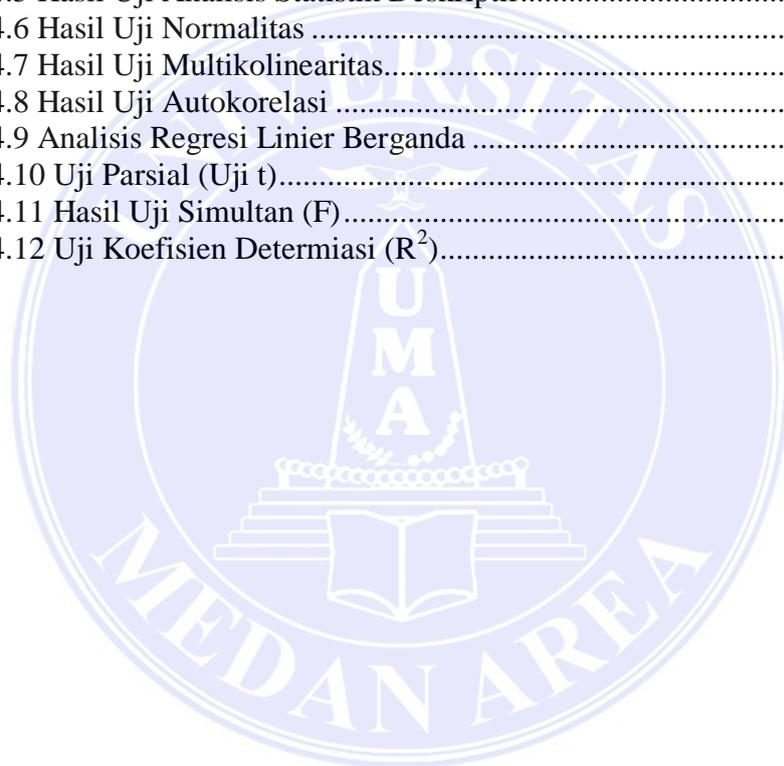
2.1.3.4 Sistem Pengukuran Biaya Produksi	22
2.2 Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	23
2.3 Kerangka Konseptual.....	25
2.4 Hipotesis	28
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	30
3.1 Jenis, Tempat, dan Waktu Penelitian.....	30
3.1.1 Jenis Penelitian	30
3.1.2 Tempat Penelitian.....	31
3.1.3 Waktu Penelitian	31
3.2 Defenisi Operasional Variabel.....	31
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	32
3.3.1 Jenis Data.....	32
3.3.2 Sumber Data	32
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	33
3.5 Teknik Analisis Data	33
3.5.1 Uji Asumsi Klasik	33
3.5.1.1 Uji Normalitas.....	33
3.5.1.2 Uji Multikolinearitas	34
3.5.1.3 Uji Heteroskedastisitas.....	35
3.5.1.4 Uji Autokorelasi	36
3.5.2. Uji Statistik.....	36
3.5.2.1. Analisis Linear Berganda.....	36
3.5.3. Uji Hipotesis.....	37
3.5.3.1 Uji t (Parsial).....	37
3.5.3.2 Uji F (Simultan)	38
3.5.3.3 Uji Koefisien Determinasi (R ²)	38
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	40
4.1 Gambaran PT. Mayora Indah Tbk	40
4.1.1 Sejarah Singkat PT. Mayora Indah Tbk	40
4.1.2 Visi Misi dan Tujuan PT. Mayora Indah Tbk	41
4.1.3. Struktur Organisasi PT Mayora Indah Tbk	42

4.1.4. Tugas Dan Tanggung Jawab Setiap Jabatan	43
4.2 Deskriptif Data Penelitian.....	48
4.3 Hasil Penelitian.....	48
4.3.1 Analisis Statistik Deskriptif.....	48
4.3.2 Uji Asumsi Klasik	49
4.3.3 Model Regresi Linier Berganda	54
4.3.4 Uji Hipotesis.....	55
4.4 Pembahasan	59
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	62
5.1 Kesimpulan	62
5.2 Saran	63
DAFTAR PUSTAKA	64



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 <i>Return On Assets</i> (ROA) PT Mayora Indah Tbk Tahun 2015-2020.....	5
Tabel 2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu	23
Tabel 3.1 Jadwal Kegiatan Penelitian	31
Tabel 3.2 Defenisi Operasional Variabel	32
Tabel 3.3 Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi	39
Tabel 4.1 Jenis Produk Yang Dihasilkan PT. Mayora Indah Tbk	41
Tabel 4.5 Hasil Uji Analisis Statistik Deskriptif.....	48
Tabel 4.6 Hasil Uji Normalitas	49
Tabel 4.7 Hasil Uji Multikolinearitas.....	51
Tabel 4.8 Hasil Uji Autokorelasi	53
Tabel 4.9 Analisis Regresi Linier Berganda	54
Tabel 4.10 Uji Parsial (Uji t).....	56
Tabel 4.11 Hasil Uji Simultan (F).....	57
Tabel 4.12 Uji Koefisien Determiasi (R^2).....	58



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	28
Gambar 4.1. Struktur Organisasi PT Mayora Indah Tbk.....	42
Gambar 4.2 Grafik Histogram.....	50
Gambar 4.3 Scatterplot.....	52



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan yang menjalankan bisnis pasti memiliki tujuan yang ingin dicapai. Salah satu tujuan tersebut adalah menghasilkan laba bersih semaksimal mungkin. Dalam menghasilkan laba tentunya perusahaan harus memantau perkembangan usaha yang dijalankan, perusahaan harus mencatat secara rinci pendapatan dan pengeluaran dana perusahaan. Pencatatan atas pendapatan dan pengeluaran dana perusahaan disusun dalam laporan keuangan. Laporan keuangan yang disusun untuk memberikan informasi kepada berbagai pihak terdiri dari laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan posisi keuangan, laporan arus kas, dan catatan atas laporan keuangan. Untuk melihat laba bersih yang dihasilkan oleh suatu perusahaan yaitu melalui laporan laba rugi yang terdiri dari penjualan dan biaya-biaya. Perkembangan ekonomi mendorong peningkatan dan pertumbuhan dunia usaha berkembangnya dunia usaha berdampak pada persaingan perusahaan khususnya antar perusahaan yang sejenis akan semakin ketat. Untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ketat tersebut, maka diperlukan suatu penanganan dan pengelolaan sumber daya yang dilakukan oleh pihak manajemen dengan baik. Bagi pihak manajemen, selain dituntut untuk dapat mengkoordinasikan penggunaan seluruh sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan secara efisien dan efektif, juga dituntut untuk dapat menghasilkan keputusan-keputusan yang

menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan di masa yang akan datang. Dalam hal ini, perusahaan juga dituntut untuk mampu menentukan kinerja perusahaan yang baik, sehingga perusahaan akan dapat menjamin kelangsungan hidupnya.

Laba merupakan indikator keberhasilan bagi perusahaan, karena biasanya keberhasilan dari suatu perusahaan tersebut dilihat dari jumlah laba yang diperoleh pada periode tertentu. Menurut Hanafi (2010) menyatakan bahwa “Laba merupakan ukuran keseluruhan prestasi perusahaan, yang didefinisikan sebagai berikut: $Laba = Penjualan - Biaya$ ”. Jika perusahaan memperoleh laba yang maksimal maka pertumbuhan positif akan terjadi, jika pertumbuhan positif terjadi maka perusahaan akan mengalami perkembangan. Dengan adanya laba yang maksimal maka perusahaan memiliki dana untuk pengembangan aktivitas perusahaan dan pada akhirnya akan menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Namun pada kenyataannya seringkali perusahaan mengalami penurunan laba bahkan mengalami kerugian.

Salah satu faktor yang mempengaruhi laba usaha adalah kondisi penjualan, menurut Mulyadi (2014), “penjualan adalah kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli”. Pemenuhan kualitas produk yang lebih baik maupun harga yang bersaing merupakan tantangan sendiri bagi perusahaan, tingginya biaya

produksi berdampak pada tingkat penjualan oleh karena itu perusahaan harus benar-benar memperhatikan biaya produksi.

Menurut Mulyadi (2012) yang dimaksud biaya produksi adalah “biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual”. Pada dasarnya masalah yang sering timbul adalah perencanaan biaya yang kurang sesuai dengan apa yang sesungguhnya terjadi (realisasi biaya). Oleh sebab itu untuk dapat mencapai produksi yang efisien, maka diperlukan pengendalian biaya produksi yang akan dikeluarkan. Efisiensi biaya produksi merupakan salah satu variabel yang penting. Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam melaksanakan proses produksi perlu dikendalikan sebaik-baiknya,

Karena walaupun proses produksi dapat berjalan dengan lancar dan baik namun apabila tidak didukung dengan usaha untuk dapat menekan biaya produksi serendah-serendahnya akan berakibat naiknya biaya produksi. Kondisi tersebut dapat dicapai dengan berusaha mengendalikan biaya-biaya yang terjadi dalam perusahaan, terutama biaya yang berkenaan langsung dengan produksi karena dengan mengendalikan biaya produksi seefisien mungkin, maka akan dihasilkan harga pokok produksi yang lebih rendah, di mana dengan harga pokok produksi yang lebih rendah itu perusahaan akan mampu bersaing di pasaran, sehingga perusahaan dapat memperoleh laba yang optimal.

PT. Mayora Indah Tbk. (Perseroan) didirikan pada tahun 1977 dengan pabrik pertama berlokasi di Tangerang dengan target market wilayah Jakarta dan sekitarnya. Setelah mampu memenuhi pasar Indonesia, Perseroan melakukan

Penawaran Umum Perdana dan menjadi perusahaan publik pada tahun 1990 dengan target market konsumen Asean. Kemudian melebarkan pangsa pasarnya ke negara negara di Asia. Saat ini produk Perseroan telah tersebar di 5 benua dunia. Sebagai salah satu *Fast Moving Consumer Goods Companies*, PT. Mayora Indah Tbk telah membuktikan dirinya sebagai salah satu produsen makanan berkualitas tinggi dan telah mendapatkan banyak penghargaan, diantaranya adalah “*Top Five Best Managed Companies in Indonesia*” dari Asia Money, “*Top 100 Exporter Companies in Indonesia*” dari majalah Swa, “*Top 100 public listed companies*” dari *Investor Magazine* Indonesia, “*Best Manufacturer of Halal Products*” dari Majelis Ulama Indonesia, dan banyak lagi penghargaan lainnya.

Peneliti mengamati untuk Penjualan PT Mayora Indah Tbk pada tahun 2009 sampai dengan tahun 2015 mengalami peningkatan pada setiap tahunnya, untuk biaya produksi pada PT Mayora Indah Tbk pada tahun 2009 sampai dengan tahun 2014 biaya produksi mengalami kenaikan pada setiap tahunnya dan mengalami penurunan untuk tahun 2015, sedangkan untuk kondisi laba usaha pada PT Mayoran Indah Tbk untuk tahun 2009 sampai dengan tahun 2010 mengalami kenaikan, pada tahun 2011 mengalami penurunan dan kenaikan pada tahun 2012 sampai dengan tahun 2013, penurunan tertinngi pada tahun 2014 padahal untuk tahun 2014 penjualan dan biaya produksi naik. Hal ini berbeda dengan dengan yang di kemukaan oleh Sulaeman (2012) “Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi volume penjualan maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh”.

Oleh karena itu, berdasarkan penjelasan di atas penulis melakukan penelitian terhadap Perusahaan Mayora Indah Tbk. Perusahaan ini berdomosili di Tangerang dengan pabrik berlokasi di Gedung Mayora, Jl. Tomang Raya No. 21-23, Jakarta. PT Mayora Indah Tbk atau Mayora Group adalah salah satu kelompok bisnis produk konsumen di Indonesia, yang didirikan pada tanggal 17 Februari 1977. Perusahaan ini telah tercatat di Bursa Efek Jakarta sejak tanggal 4 Juli 1990.

Tabel 1.1

Return On Assets (ROA) PT Mayora Indah Tbk Tahun 2015-2020

Tahun/ Triwulan		Lab a Bersih Setelah Pajak	Total Asset	Return On Assets
2015	I	272.709.610.357	10.544.129.339.088	2.59 %
	II	593.610.776.641	10.776.321.100.315	5.51 %
	III	869.322.972.604	11.107.331.188.834	7.83 %
2016	I	322,791,353,078	12,085,257,423,454	2.67 %
	II	591,243,627,037	12,317,401,930,138	4.80 %
	III	897,846,727,585	12,410,497,158,290	7.23 %
2017	I	361,105,822,671	13,684,580,130,174	2.64 %
	II	547,831,198,474	14,112,148,471,511	3.88 %
	III	927,853,506,902	13,865,740,009,094	6.69 %
2018	I	468,717,791,427	15,697,423,752,568	2.99 %
	II	735,869,739,231	16,516,696,942,455	4.46 %
	III	1,100,060,430,456	18,018,020,207,799	6.11 %
2019	I	466,346,657,302	17,398,873,769,906	2.68 %
	II	807,482,273,179	17,681,962,890,881	4.57 %
	III	1,095,997,530,257	18,198,122,469,616	6.02 %
2020	I	931,391,449,223	19,474,546,511,239	4.78 %
	II	938,472,102,430	18,350,730,146,868	5.11 %
	III	1,556,572,189,745	19,002,549,750,564	8.19 %

Sumber : Data Olahan (PT Mayora Indah Tbk)

Berdasarkan tabel di atas, menunjukkan bahwa rasio *Return On Asset* (ROA) PT Mayora Indah Tbk mengalami fluktuasi. Analisis laporan keuangan ini menunjukkan bahwa pada tahun 2015 triwulan II *Return On Asset* (ROA)

mengalami peningkatan dibandingkan dengan triwulan I sebesar 2.92 %, triwulan III mengalami peningkatan dibandingkan dengan triwulan II sebesar 2.32 %.

Pada tahun 2016 triwulan I *Return On Asset* (ROA) mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun 2015 triwulan III sebesar 5.16 %, triwulan II mengalami peningkatan dibandingkan dengan triwulan I sebesar 2.13 %, triwulan III mengalami peningkatan dibandingkan dengan triwulan II sebesar 2.43 %.

Pada tahun 2017 triwulan I *Return On Asset* (ROA) mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun 2016 triwulan III sebesar 4.59 %, triwulan II mengalami peningkatan dibandingkan dengan triwulan I sebesar 1.24 %, triwulan III mengalami peningkatan dibandingkan dengan triwulan II sebesar 2.81 %.

Pada tahun 2018 triwulan I *Return On Asset* (ROA) mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun 2017 triwulan III sebesar 3.7 %, triwulan II mengalami peningkatan dibandingkan dengan triwulan I sebesar 1.47 %, triwulan III mengalami peningkatan dibandingkan dengan triwulan II sebesar 1.65 %.

Pada tahun 2019 triwulan I *Return On Asset* (ROA) mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun 2018 triwulan III sebesar 3.43 %, triwulan II mengalami peningkatan dibandingkan dengan triwulan I sebesar 1.89 %, triwulan III mengalami peningkatan dibandingkan dengan triwulan II sebesar 1.45 %.

Pada tahun 2020 triwulan I *Return On Asset* (ROA) mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun 2019 triwulan III sebesar 1.24 %, triwulan II mengalami peningkatan dibandingkan dengan triwulan I sebesar 0.33 %, triwulan III mengalami peningkatan dibandingkan dengan triwulan II sebesar 3.08 %.

Berdasarkan uraian diatas dapat dilihat pada triwulan pertama setiap tahunnya mengalami penurunan sedangkan memasuki triwulan berikutnya mengalami peningkatan melihat fenomena yang terjadi ini, peneliti tertarik untuk mengamati khususnya dalam laba usaha, maka peneliti berinisiatif untuk mengambil judul **“Pengaruh Penjualan dan Biaya Produksi Terhadap Laba Usaha PT Mayora Indah TBK TAHUN 2015-2020”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Dari uraian latar belakang masalah di atas, dapat diidentifikasi masalah yang terdapat didalamnya. Bahwa PT Mayora Indah Tbk mengalami fluktuasi. Analisis laporan keuangan ini menunjukkan bahwa pada tahun 2015 triwulan II *Return On Asset* (ROA) mengalami peningkatan dibandingkan dengan triwulan I sebesar 2.92 %, triwulan III mengalami peningkatan dibandingkan dengan triwulan II sebesar 2.32 %.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, sehingga peneliti menyimpulkan bahwa beberapa masalah yang ada dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Penjualan di PT. Mayora Indah Tbk ?
2. Bagaimana Biaya Produksi di PT. Mayora Indah Tbk ?
3. Bagaimana pengaruh Penjualan dan Biaya Produksi terhadap Laba Usaha di PT. Mayora Indah Tbk ?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap laba usaha pada PT Mayora Indah.
2. Untuk mengetahui pengaruh biaya produksi terhadap laba usaha pada PT Mayora Indah.
3. Untuk mengetahui pengaruh penjualan dan biaya produksi terhadap laba usaha pada PT Mayora Indah.

1.5 Manfaat Penelitian

Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberi manfaat bagi berbagai pihak, di-antaranya;

1. Bagi peneliti, yaitu untuk menambah pengetahuan dan wawasan tentang faktor-faktor penjualan, biaya produksi, dan laba usaha.
2. Bagi perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pemikiran tentang penjualan dan biaya produksi pada PT Mayora Indah.
3. Bagi peneliti lain, penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan referensi untuk penelitian selanjutnya, khususnya penelitian mengenai penjualan, biaya produksi, dan laba usaha.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Laba Usaha

2.1.1.1 Pengertian Laba Usaha

Secara bahasa laba berarti pertumbuhan dalam dagang. Salah satu tujuan usaha adalah untuk mencapai laba. Dimana laba merupakan gambaran dari pertumbuhan harta. Harahap (2015) berpendapat bahwa Laba merupakan perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan itu. Menurut Gitman (2015) Laba adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan keuntungan pada tingkat penjualan, aset dan modal saham tertentu. Samryn (2012) menyatakan bahwa pengertian laba adalah sebagai berikut: “Laba merupakan sumber dana internal yang dapat diperoleh dari aktivitas normal perusahaan yang tidak membutuhkan biaya ekstra untuk penyimpanan dan penggunaannya”.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa Laba adalah informasi dalam hal pencapaian pendapatan diatas beban yang stabil dan meningkat dari periode yang berbeda dan mencerminkan pengembalian kepada pemegang ekuitas. Laba atau yang bahasa awamnya disebut sebagai keuntungan merupakan hasil dari total penjualan yang sudah dikurangi dengan macam-macam biaya produksi atau operasional usaha. Jadi, laba bukanlah semua uang yang masuk ke kas perusahaan dari hasil berjualan, tapi masih harus mengakumulasikan dengan

macam-macam biaya pengeluaran yang di gunakan untuk menciptakan barang/jasa yang di jual.

2.1.1.2 Jenis – Jenis yang Mempengaruhi Laba Usaha

Menurut Baridwan (2004), Jenis-jenis laba dapat dibagi menjadi beberapa jenis yaitu,

1. Laba kotor atas penjualan

Laba kotor atas penjualan adalah selisih dari penjualan bersih dan harga pokok penjualan (HPP). Jenis laba ini sering disebut dengan laba kotor dari hasil penjualan bersih karena belum di kurangi dengan beban operasional lainnya dalam satu periode tertentu.

2. Laba bersih operasional

Pengertian laba bersih operasional adalah laba kotor yang telah dikurang dengan jumlah biaya penjualan, biaya administrasi, biaya umum, dll.

3. Laba bersih sebelum potongan pajak

Jenis Laba ini merupakan pendapatan seluruh pendapatan perusahaan sebelum potongan pajak atau perolehan operasional dikurang atau di tambah dengan selisih pendapatan dan biaya-biaya lainnya.

4. Laba bersih setelah di potong pajak.

Laba ini merupakan laba bersih perusahaan setelah di tambah atau dikurang dengan pendapatan dan biaya non operasi dan dikurang dengan pajak.

2.1.1.3 Pengukuran Laba (*Income*)

Pengukuran terhadap laba merupakan penentuan jumlah rupiah laba yang dicatat dan disajikan dalam laporan keuangan. "Penghasilan (*income*) akan diakui apabila kenaikan manfaat ekonomi dimasa mendatang yang berkaitan dengan peningkatan aktiva atau penurunan kewajiban telah terjadi dan jumlahnya dapat diukur dengan modal". Ada tiga pendekatan yang digunakan dalam mengukur laba :

- a). Pendekatan transaksi, menganggap bahwa perubahan aktiva/hutang terjadi hanya adanya transaksi baik internal maupun eksternal.
- b). Pendekatan kegiatan, laba dianggap timbul bila kegiatan tertentu telah dilaksanakan. Jadi laba bisa timbul pada tahap perencanaan, produksi, penjualan, dan pengumpulan kas.
- c). Pendekatan mempertahankan kemakmuran (*Capital Maintenance Concept*), laba diakui setelah kapital awal dapat dipertahankan.

2.1.1.4 Konsep *Capital Maintenance*

Menurut konsep ini laba baru disebut ada setelah modal yang dikeluarkan tetap masih ada (*capital maintenance* atau *return on capital*) atau biaya yang telah tertutupi (*cost recovery*) atau pengembalian modal (*return of capital*). Konsep ini dapat dinyatakan baik dalam ukuran uang (*unit of money*) yang disebut *financial capital* atau dalam ukuran tenaga beli (*general purchasing power*) yang disebut *physical capital*.

Maka konsep *capital maintenance*, menghasilkan beberapa konsep diantaranya:

1). Pemeliharaan uang: modal *financial* yang diukur dalam satuan uang.

Dalam konsep ini bahwa modal *financial* yang diinvestasikan kembali oleh pemilik telah terpelihara, sedangkan laba adalah sama dengan perubahan yang terjadi di dalam aktiva bersih yang disesuaikan dengan transaksi – transaksi modal yang dinyatakan dalam dolar.

2). Pemeliharaan modal daya beli umum : modal *financial* yang diukur dalam satuan daya beli yang sama. Dalam konsep ini mengandung arti bahwa daya beli dari modal *financial* yang diinvestasikan kembali oleh pemilik telah terpelihara., sedangkan laba adalah sama dengan perubahan yang terjadi di dalam aktiva bersih yang disesuaikan untuk transaksi – transaksi modal yang dinyatakan dalam satuan daya beli yang sama, uang.

3). Pemeliharaan kapasitas produktif : modal fisik yang diukur dalam satuan uang. Konsep ini mengandung arti bahwa kapasitas produktif fisik dari perusahaan telah terpelihara, yang dimana dinyatakan sebagai aktiva fisik yang dimiliki oleh perusahaan, sehingga keuntungan adalah jumlah yang dapat didistribusikan setelah membuat cukup pencadangan untuk mengganti penggunaan atau pemakaian aktiva fisik yang dimiliki oleh perusahaan.

4). Pemeliharaan kapasitas produktif, daya beli umum modal fisik yang diukur dalam satuan daya beli yang sama. Dalam konsep ini mengandung arti bahwa pemeliharaan kapasitas produktif fisik dari perusahaan yang diukur dalam satuan-satuan daya beli yang sama. Pemeliharaan kapasitas, daya beli umum adalah

konsep pemeliharaan modal yang digunakan dalam akuntansi nilai saat ini yang disesuaikan dengan tingkat harga umum.

2.1.1.5 Pengukuran Laba dan Modal

Berdasarkan Akuntansi Konvensional dapat diukur dengan menggunakan:

- ***Historical Cost***

Didasarkan pada transaksi yang sudah pasti dan kejadian yang sebenarnya bukan kejadian yang masih mungkin. Sehingga bisa menjadi bukti untuk pertanggung jawaban. *Historical cost* juga relevan dalam proses pengambilan keputusan ekonomis, selain itu juga perlu untuk menilai apakah kita puas atau tidak dengan apa yang dicapai, dan sejauh mana kita mencapai apa yang sudah ditargetkan.

- ***Current Cost Accounting (entry value)***

Akuntansi biaya sekarang (*Current Cost Accounting*) adalah sistem akuntansi dimana aset dinilai berdasarkan harga pasar saat membeli dan laba ditentukan oleh alokasi berdasarkan pada biaya saat ini.

- ***Current Selling Price (exit value)***

Current Selling Price Exit price accounting adalah akuntansi yang menggunakan harga jual pasar untuk mengukur posisi keuangan perusahaan dan kinerja keuangan. Menurut Bell (1961) *exit value* adalah harga maksimum dari aset yang saat ini ditahan apabila dijual dan dikurangi dengan biaya transaksi. Dengan sebutan lain *exit value* disebut juga dengan nilai realisasi bersih (*net relizable value*) dari aset). *Exit Price Accounting* merupakan sistem akuntansi

yang menggunakan harga jual untuk mengukur posisi keuangan dan kinerja suatu badan usaha.

2.1.2 Penjualan

2.1.2.1 Pengertian Penjualan

Paranesa (2016) menyatakan bahwa “Penjualan merupakan tujuan utama dilakukannya kegiatan perusahaan. Perusahaan dalam menghasilkan barang/jasa, mempunyai tujuan akhir yaitu menjual barang/jasa kepada masyarakat. Oleh karena itu, penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan agar produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan.”

Penjualan adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dengan memasarkan produknya baik berupa barang atau jasa yang ditawarkan berdasarkan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yang terkait baik dibayar secara tunai maupun kredit Andayani (2016).

Penjualan merupakan total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagangan yang dijual perusahaan, baik meliputi penjualan tunai maupun penjualan kredit Hery (2012). Penjualan tunai merupakan transaksi antara penjual dan pembeli terhadap persediaan barang dagangan yang kemudian pembeli akan langsung menyerahkan uang kepada penjual. Sedangkan penjualan kredit merupakan transaksi antara penjual dan pembeli atas persediaan barang dagangan yang di mana pembeli tidak langsung menyerahkan uang kepada penjual sehingga menyebabkan timbulnya piutang.

Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan kegiatan dalam menghasilkan barang/jasa yang kemudian dijual kepada pelanggan yang akan menghasilkan kas atau menimbulkan piutang 17 perusahaan, sehingga perusahaan mendapatkan laba atau rugi atas penjualan barang/jasa tersebut.

2.1.2.2 Jenis-jenis Penjualan

Menurut Sumarni (2010) dalam bukunya bauran pemasaran dan loyalitas pelanggan Penjualan dapat di bedakan menjadi :

1. Penjualan Langsung, yaitu suatu proses membantu dan membujuk satu atau lebih calon konsumen untuk membeli barang atau jasa atau bertindak sesuai ide tertentu dengan menggunakan komunikasi tatap muka.
2. Penjualan Tidak Langsung, yaitu bentuk presentase dan promosi gagasan barang dan jasa dengan menggunakan media tertentu seperti surat kabar, majalah, radio, televisi, papan iklan, brosur dan lain-lain. Pada buku "Manajemen Penjualan", menerangkan bahwa terdapat beberapa jenis penjualan yang biasa dikenal dalam masyarakat diantaranya adalah (Swastha, 2004):
 - a. *Trade Selling*
 - b. *Missionary Selling*
 - c. *Technical Selling*
 - d. *New Businies Selling*

Adapun penjelasan dari klasifikasi di atas yang dikemukakan oleh Basu Swatha, yaitu:

- a. *Trade Selling*, penjualan yang terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka,. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru, jadi titik beratnya adalah para penjualan melalui penyalur bukan pada penjualan ke pembeli akhir.
- b. *Missionary Selling*, penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang dari penyalur perusahaan. Bauran Pemasaran dan Loyalitas Pelanggan, (Sumarni, 2003).
- c. *Technical Selling*, berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.
- d. *New Business Selling*, berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli menjadi pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.

2.1.2.3 Pengukuran Penjualan

Menurut Anglin (1990) Suatu instrumen pengukuran kinerja tenaga penjualan perusahaan berdasarkan pengukuran kinerja secara objektif dan subjektif. Secara objektif, pengukuran kinerja penjualan lebih menitik beratkan pada volume penjualan dan porsi pasar. Sementara pengukuran secara subjektif lebih menitik beratkan pada:

- a. kepuasan pelanggan,
- b. kemampuan mendengarkan pelanggan,

- c. kemampuan melakukan presentasi penjualan,
- d. penanganan kebutuhan dan keinginan pelanggan secara efektif,
- e. penciptaan rasa saling menghargai dalam setiap aktivitas penjualan,
- f. pengetahuan mengenai produk,
- g. menjual pada pelanggan yang prospektif

Aktivitas-aktivitas tenaga penjualan berkaitan dengan kinerja perilaku seperti memahami produk, membangun hubungan yang efektif, melakukan presentasi yang efektif dan mempertahankan pelanggan, dapat mempertinggi kinerja hasil yang merupakan konsekuensi dari usaha dan keahlian yang dimiliki (Baldauf, 2001).

Dalam penelitian Barker (1999), kinerja tenaga penjualan dapat diukur melalui kemampuan dalam meraih pangsa pasar yang tinggi untuk perusahaan, peningkatan jumlah penjualan produk, dan kemampuan menjual produk dengan profit margin yang tinggi.

Begitu pula penelitian yang dilakukan Sujana (1994), bahwa kinerja tenaga penjualan dapat diukur melalui indikator-indikator seperti kemampuan tenaga penjual dalam memberikan andil kepada perusahaan dalam mencapai pangsa pasar, menjual produk baru perusahaan secara cepat dan kemampuan mencapai target penjualan.

Penelitian ini akan menggunakan pengukuran kinerja tenaga penjualan berdasarkan Anglin (1990) yaitu:

1. Secara Objektif, pengukuran kinerja penjualan lebih menitik beratkan pada volume penjualan dan porsi pasar.

2. Secara Subjektif lebih menitik beratkan pada:
 - a. kepuasan pelanggan,
 - b. kemampuan mendengarkan pelanggan
 - c. kemampuan melakukan presentasi penjualan
 - d. penanganan kebutuhan dan keinginan pelanggan secara efektif
 - e. penciptaan rasa saling menghargai dalam setiap aktivitas penjualan
 - f. pengetahuan mengenai produk
 - g. menjual pada pelanggan yang prospektif.

2.1.3 Biaya Produksi

2.1.3.1 Pengertian Biaya Produksi

Menurut Kholmi & Yuningsih (2009) Biaya produksi adalah biaya yang berkaitan dengan pembuatan barang dan penyediaan jasa. Menurut (Soemarso) Biaya Produksi adalah biaya-biaya yang dibebankan dalam proses produksi selama satu periode.

Biaya produksi adalah biaya-biaya yang dianggap melekat pada produk, meliputi semua biaya, baik yang secara langsung maupun tidak langsung dapat diidentifikasi dengan kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Biaya produksi akan diperlakukan sebagai beban atas pendapatan untuk tujuan penentuan laba rugi periodik apabila produk yang bersangkutan terjual. Karena itu, biaya produksi dianggap tetap melekat pada produk jadi dan produk dalam proses pada akhir suatu periode sampai saat produk dijual kepada pihak lain dalam bentuk produk jadi pada periode akuntansi berikutnya Harnanto (2017).

Berdasarkan pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa biaya produksi adalah biaya yang berkaitan dengan produk, dan unsur-unsur biaya produk meliputi biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik.

2.1.3.2 Jenis-jenis Biaya Produksi

Jenis Biaya Produksi Umumnya, dalam pencatatan akuntansi, biaya produksi dibagi menjadi 3 jenis, yakni biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik.

1. Biaya bahan baku

Sering disebut sebagai *direct material* biaya produksi, biaya bahan baku adalah nominal yang harus dikeluarkan perusahaan untuk memperoleh bahan baku dan mengolahnya hingga menjadi barang jadi.

2. Biaya tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja langsung atau biasa disebut *direct labour* merupakan dana yang harus dikeluarkan perusahaan sebagai upah para pekerjanya.

Direct labour dalam lingkup biaya produksi hanya menghitung para pekerja yang berkaitan langsung dengan proses produksi.

3. Biaya *overhead* pabrik

Biaya ini dikeluarkan untuk menunjang proses produksi. Walaupun tidak berkaitan langsung dengan proses produksi, biaya *overhead* membantu proses produksi berjalan dengan lancar. Contoh biaya *overhead*, antara lain:

- ATK
- Biaya tenaga keamanan

- Biaya sewa
- Biaya listrik dan air
- Biaya telpon
- Beban pajak bumi dan bangunan
- Beban asuransi
- Beban penyusutan bangunan, mesin, dan peralatan

Selain biaya bahan baku, tenaga kerja, dan *overhead* pabrik, biaya produksi juga bisa digolongkan menjadi 5 jenis, yakni biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel (variabel *cost*), biaya rata-rata (*average cost*), biaya *marginal*, dan biaya total. Berikut penjelasannya.

- Biaya tetap

Biaya tetap bersifat pasti. Artinya jumlah pengeluaran tidak akan mengalami perubahan walaupun kapasitas produksi barang mengalami peningkatan atau penurunan. Biaya tetap tidak akan mengalami pembengkakan dan punya nominal yang sama yang harus dikeluarkan. Adapun contoh biaya tetap, yaitu biaya sewa pabrik dan gaji bulanan karyawan.

- Biaya Variabel

Besaran biaya variabel sangat tergantung pada output perusahaan. Jika produksi barang meningkat, maka biaya pun akan bertambah. Begitupula sebaliknya. Jenis ini hanya dibutuhkan saat proses produksi sedang berlangsung, seperti biaya bahan baku.

- **Biaya Produksi**

Untuk bahan baku berjalan beriringan dengan target *output* yang hendak dicapai selama produksi. Perubahan produksi akan memengaruhi dana yang harus dialokasikan.

- **Biaya rata-rata**

Average cost merupakan pengeluaran biaya produksi per unit yang diperoleh dengan membagi total pengeluaran dengan jumlah output produksi. Biaya rata-rata dilakukan guna menentukan keputusan produksi selanjutnya.

- **Biaya *marginal***

Jenis ini merupakan biaya tambahan yang dikeluarkan perusahaan dengan tujuan meningkatkan produksi. Dengan biaya *marginal*, perusahaan bisa memprediksi jumlah output maksimum yang bisa didapat selama proses produksi berlangsung.

Kalkulasi biaya marginal dihitung dengan menambahkan variabel cost pada saat proses produksi. Perusahaan bisa menautkan *fixed cost* dengan biaya marginal saat hendak memproduksi output tambahan.

- **Biaya total**

Biaya total didapatkan dengan menghimpun biaya variabel dan biaya tetap. Biaya bersifat menyeluruh ini akan menjadi informasi terkait jumlah total pengeluaran yang terjadi selama proses produksi.

Biaya ini baru bisa diperhitungkan ketika perusahaan telah memiliki *output* berupa barang jadi yang siap untuk dijual. Perhitungan biaya total ini harus

dilakukan setiap periode produksi terselesaikan agar bisa dilaporkan secepat mungkin.

2.1.3.3 Pengukuran Biaya Produksi

Pengukuran Biaya Produksi sejalan dengan penilaian aktiva dapat diukur atas dasar jumlah rupiah yang digunakan untuk penilaian aktiva dan hutang. Oleh karena itu, pengukuran biaya dapat didasarkan pada :

1. *Cost historis* *Cost historis* merupakan jumlah kas atau setaranya yang dikorbankan untuk memperoleh aktiva. Pengukuran biaya atas *cost historis*, dapat digunakan untuk jenis aktiva seperti : gedung, peralatan dan sebagainya.
2. *Cost pengganti / cost masukan terkini* (*replacement cost / curent input cost*)
Cost masukan menunjukkan jumlah rupiah harga pertukaran yang harus dikorbankan sekarang oleh suatu entitas untuk memperoleh aktiva yang sejenis dalam kondisi yang sama contohnya, penilaian untuk persediaan.
3. *Setara kas* (*cash equivalent*) adalah jumlah rupiah kas yang dapat direalisasikan dengan cara menjual setiap jenis aktiva di pasar bebas dalam kondisi perusahaan normal. Nilai ini biasanya didasarkan pada catatan harga pasar barang bebas yang sejenis dalam kondisi yang sama. Pos aktiva berwujud biasanya menggunakan dasar penilaian ini.

2.1.3.4 Sistem Pengukuran Biaya Produksi

Sistem pengukuran biaya yang umum digunakan adalah pembebanan biaya aktual dan pembebanan biaya normal:

1. *Biaya Aktual* (*actual cost system*), yaitu membebankan biaya aktual dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* ke produk.

2. Biaya Normal (*normal cost system*), yaitu membebankan biaya aktual dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, namun untuk biaya *overhead* dibebankan ke produk dengan menggunakan tarif tertentu yang ditentukan terlebih dahulu (*predetermined rate*). *Predetermined rate overhead* adalah tingkat yang digunakan untuk menentukan data yang diestimasikan.

2.2 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Terdahulu Penelitian yang berkaitan dengan pengaruh penjualan dan biaya produksi terhadap laba usaha telah banyak dilakukan oleh beberapa peneliti dan memiliki hasil yang beragam.

Tabel 2.1
Tinjauan Penelitian Terdahulu

No.	Nama dan Tahun	Judul	Hasil Penelitian
1.	Asep Mulyana (2017)	Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Promosi Terhadap Lab Usaha Samsung Co Tahun 2009-2015	<ol style="list-style-type: none"> 1. Secara parsial biaya produksi tidak memiliki pengaruh terhadap laba usaha. 2. Secara parsial biaya promosi memiliki pengaruh terhadap laba usaha. 3. Secara simultan biaya produksi dan biaya promosi memiliki pengaruh terhadap laba usaha.
2.	Wirda Nursanti dan Rosalina Dinda Ayu Setyorini (2021)	Pengaruh Biaya Bahan Baku Langsung dan Biaya Tenaga Kerja Langsung Terhadap Laba Usaha Pada PT. Mustika Ratu, Tbk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Secara parsial biaya bahan baku langsung berpengaruh negatif dan signifikan terhadap laba usaha. 2. Secara parsial biaya tenaga kerja langsung berpengaruh negatif dan signifikan terhadap laba usaha. 3. Secara simultan biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha.
3.	Aslichah, SS Dwiningwarni, Yulianto, dan Supriyadi (2018)	Pengaruh Modal Usaha Dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Secara parsial modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha. 2. Secara parsial penjualan

			berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha. 3. Secara simultan modal usaha dan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha.
No.	Nama dan Tahun	Judul	Hasil Penelitian
4.	Asep Sepulloh Akbar dan Wati Aris Astuti, (2017)	Pengaruh Penjualan Dan Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih (Survei Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri sub Sektor Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2011-2016)	1. Secara parsial penjualan memiliki pengaruh terhadap laba bersih. 2. Secara parsial biaya produksi memiliki pengaruh terhadap laba bersih. 3. Secara simultan penjualan dan biaya produksi memiliki pengaruh terhadap laba bersih
5.	Fipin Hidayanti, M. Yahdi, dan Ratna Wiayanti DP (2018)	Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun (2012-2016)	1. Secara parsial volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. 2. Secara parsial biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. 3. Secara simultan volume penjualan dan biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap laba bersih
6.	Agus Putranto (2017)	Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Penjualan Terhadap Laba Perusahaan (Studi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Wonosobo Kabupaten Wonosobo)	1. Secara parsial biaya produksi memiliki pengaruh terhadap laba perusahaan. 2. Secara parsial penjualan memiliki pengaruh terhadap laba perusahaan. 4. Secara simultan biaya produksi dan penjualan memiliki pengaruh terhadap laba perusahaan.
7.	Asep Mulyana (2018)	Pengaruh Penjualan Dan Biaya Produksi Terhadap Laba Usaha Pada PT Mayora Indah, Tbk Tahun 2009-2015	1. Secara parsial penjualan memiliki pengaruh terhadap laba usaha. 2. Secara parsial biaya produksi memiliki pengaruh terhadap laba usaha. 3. Secara simultan penjualan dan biaya produksi memiliki pengaruh terhadap laba usaha.

2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual secara teoritis akan menjelaskan hubungan antara masing-masing variabel yang akan diteliti, yaitu variabel bebas dan variabel terikat.

1). Pengaruh Penjualan Dengan Laba Usaha

Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan.

Pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan produk produk perusahaan. Keberhasilan suatu perusahaan dapat dilihat dari tingkat laba yang diperoleh perusahaan itu sendiri karena tujuan utama perusahaan adalah untuk mencapai laba sebesar-besarnya.

Menurut Rahardjo (2001), bahwa adanya hubungan yang kuat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan dalam hal ini dapat dilihat dari laporan laba rugi perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Factor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan. Dari teori diatas menunjukkan bahwa untuk meningkatkan laba, maka volume penjualan pada suatu perusahaan harus meningkat. Volume penjualan yang meningkat dan laba yang diperoleh meningkat maka akan memperoleh keuntungan yang sangat besar bagi perusahaan.

2). Pengaruh Biaya Produksi dengan Laba Usaha

Menurut Carter (2009), "tingkat laba yang diperoleh perusahaan dapat ditentukan oleh volume produksi yang dihasilkan, semakin banyak volume

produksi yang dicapai maka semakin tinggi pula biaya produksi. Semakin banyak volume produksi yang dicapai maka semakin tinggi pula laba yang diperoleh. Berdasarkan teori tersebut, menjelaskan bahwa biaya produksi mempengaruhi laba, dimana ketika biaya produksi ditingkatkan maka akan menambah volume produksi yang nantinya akan mempengaruhi tingkat laba yang diperoleh perusahaan. Dengan kata lain semakin besar biaya produksi yang dikeluarkan maka jumlah produksi yang dihasilkan juga akan semakin besar yang pada nantinya meningkatkan potensi pendapatan perusahaan. Sebaliknya, biaya produksi yang meningkat namun tidak diimbangi dengan peningkatan pendapatan justru akan menekan laba yang bisa diperoleh perusahaan atau bahkan akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

Djamalu (2013), melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Biaya Produksi terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2010-2012” Dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya produksi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur. Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, diketahui bahwa nilai koefisien determinasi untuk model regresi antara biaya produksi terhadap laba bersih perusahaan manufaktur adalah sebesar 0,9847. Nilai ini berarti bahwa sebesar 98,47% laba bersih dari perusahaan perusahaan manufaktur dipengaruhi oleh biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan, sedangkan sisanya sebesar 1,53% dipengaruhi oleh variabel lain.

3). Pengaruh Penjualan Dan Biaya Produksi Terhadap Laba Usaha

Penelitian yang dilakukan Putra (2014), dengan judul “Analisis Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Perusahaan studi kasus (Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Jaten Kabupaten Karang Anyar)” hasil penelitiannya menunjukkan ada pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar, hal ini terbukti dari hasil perhitungan diperoleh $F_{hitung} = 132,165$ dengan $p = 0,000 < 0,05$; sehingga H_3 yang menyatakan ada pengaruh biaya produksi dan penjualan secara bersama-sama terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar dapat diterima kebenarannya. Biaya produksi adalah biaya-biaya yang terjadi pada proses pengolahan bahan baku menjadi barang jadi sehingga siap untuk dijual. Biaya produksi ini terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Setelah proses produksi selesai dan produk siap dijual maka kegiatan penjualan harus dapat dilakukan secara optimal. Total penjualan produk harus lebih besar dari biaya yang diperoleh sehingga akan diperoleh keuntungan. Kemampuan perusahaan dalam menyediakan biaya produksi akan sangat menunjang untuk kegiatan produksi. Persediaan produk siap dijual menunjang proses penjualan. Dengan demikian penjualan dan biaya produksi diperlukan dalam pencapaian laba perusahaan.

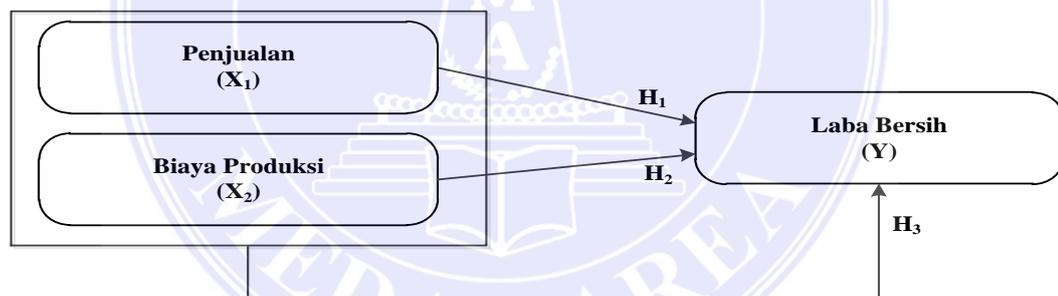
Jika biaya-biaya yang digunakan oleh perusahaan bisa dikelola dengan baik dan dengan cara yang ekonomis, maka hasil produksi tersebut akan dapat ditingkatkan, biaya produksi dapat menurun dan hal tersebut dapat mempengaruhi meningkatnya pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan. Pada dasarnya

apabila proses produksi lancar, maka hasil yang diperoleh dapat optimal Anwar (2009).

Menurut Carter (2009) menyatakan bahwa tingkat laba yang diperoleh perusahaan dapat ditentukan oleh volume produksi yang dihasilkan, semakin banyak volume produksi yang dicapai maka semakin tinggi pula biaya produksi. Semakin banyak volume produksi yang dicapai maka semakin tinggi pula laba yang diperoleh.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disusun kerangka konseptual seperti gambar berikut ini:

Gambar 2.1
Kerangka Konseptual



2.4 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2012) Hipotesis adalah jawaban sementara atas rumusan masalah penelitian, sehingga rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat tanya. Dikatakan bersifat sementara, karena jawaban yang diberikan hanya berdasarkan teori yang relevan, bukan fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Oleh karena itu, hipotesis ini juga dapat dikatakan sebagai jawaban teoritis untuk rumusan masalah penelitian belum jawaban empiris.

Berdasarkan uraian kerangka konseptual diatas, maka dapat dikembangkan hipotesis penelitian sebagai berikut :

Ha1: Ada pengaruh penjualan terhadap laba usaha.

Ha2: Ada pengaruh biaya produksi terhadap laba usaha secara parsial.

Ha3: Ada pengaruh penjualan dan biaya produksi terhadap laba usaha secara simultan.





BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis, Tempat, dan Waktu Penelitian

3.1.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini yaitu jenis asosiatif yang berbentuk hubungan kausal. Menurut Sugiyono (2012) Asosiatif adalah suatu pernyataan penelitian yang bersifat menyatakan hubungan antara dua variabel atau lebih.

Menurut Sugiyono (2012) hubungan kausal adalah hubungan yang bersifat sebab akibat. Jadi disini ada variabel independen (variabel yang mempengaruhi) dan variabel dependen (variabel yang dipengaruhi).

Menurut Sugiyono (2012) variabel penelitian adalah “Suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.”

Berdasarkan judul skripsi yang telah dikemukakan diatas yaitu “Pengaruh Penjualan dan Biaya Produksi terhadap Laba Usaha PT Mayora Indah” maka variabel-variabel yang diteliti dapat dibedakan menjadi dua :

a). Variabel Bebas / *Independent* (Variabel X) Menurut Sugiyono (2012) pengertian variabel bebas yaitu: “variabel bebas merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependent (terikat).

”Dalam hal ini variabel bebas yang akan berkaitan dengan masalah yang akan diteliti adalah variabel X1 adalah penjualan dan X2 adalah biaya produksi.

b.) Variabel Tidak Bebas / *dependent* (variabel Y) Menurut Sugiyono (2012) pengertian variabel terikat yaitu: “variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas.”

3.1.2 Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan di PT Mayora Indah Tbk. Perusahaan yang berdomosili di Tangerang dengan pabrik berlokasi di Gedung Mayora, Jl. Tomang Raya No. 21-23, Jakarta, Indonesia.

3.1.3 Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini berlangsung dari bulan September 2021 sampai dengan bulan Oktober 2021.

Tabel 3.1
Jadwal Kegiatan Penelitian

No	Jenis Kegiatan	2021		2022			
		Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Apr
1.	Pengajuan Judul Skripsi	■					
2.	Pembuatan Proposal						
3.	Bimbingan Proposal	■	■				
4.	Seminar Proposal			■			
5.	Pengumpulan Data dan Analisis Data				■		
6.	Penyusunan dan Bimbingan Skripsi					■	
7.	Seminar Hasil						■
8.	Sidang Meja Hijau						■

3.2 Defenisi Operasional Variabel

Variabel penelitian dalam penelitian ini terdiri dari dua variabel *independen* dan satu variabel *dependen*. Variabel *independen* adalah penjualan (X_1) dan Biaya Produksi (X_2), serta variabel *dependen* adalah laba usaha(Y).

Tabel 3.2
Defenisi Operasional Variabel

Variabel Penelitian	Defenisi Operasional	Rumus
Laba Bersih (Y)	Laba bersih (<i>Net Profit</i>) merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak. (Kasmir, 2015:303)	Laba bersih = laba sebelum pajak – pajak penghasilan
Penjualan (X ₁)	Penjualan merupakan suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang di tawarkan serta mengadakan penawaran mengenai harga demi menguntungkan bagi kedua pihak. (Moekijat, 2014:288)	Penjualan = penjualan barang/jasa – potongan penjualan – retur penjualan
Biaya Produksi (X ₂)	Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. (Mulyadi, 2012, p. 14)	Biaya produksi = biaya material langsung + biaya tenaga kerja langsung + biaya tenaga kerja tidak langsung + biaya <i>overhead</i> pabrik

3.3 Jenis dan Sumber Data

3.3.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, karena penelitian ini menggunakan data berupa angka-angka yang terdapat dalam laporan keuangan perusahaan.

3.3.2 Sumber Data

adalah dengan menggunakan data sekunder, karena data yang diperoleh dalam bentuk sudah jadi, seperti sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan, dan laporan keuangan perusahaan.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

adalah jenis data yang digunakan penulis dalam penyusunan penelitian ini yaitu dengan menggunakan jenis data sekunder. Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari responden. Data ini diperoleh dari objek penelitian atau pencatatan yang berhubungan dengan masalah yang dibahas dengan secara tidak langsung dari objek penelitian. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan keuangan PT Mayora Indah Tbk tahun 2015-2020.

Adapun teknik yang digunakan penulis dalam memperoleh data sekunder adalah sebagai berikut :

1. Studi kepustakaan, yaitu dengan cara mempelajari teori-teori dengan literatur yang berhubungan dengan masalah penelitian antara lain dengan buku-buku, naskah-naskah yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.
2. Studi dokumentasi, yaitu pengumpulan data dan informasi yang diperoleh dari internet berupa artikel, jurnal, maupun data yang terkait dengan masalah yang diteliti.

3.5 Teknik Analisis Data

3.5.1 Uji Asumsi Klasik

3.5.1.1 Uji Normalitas

Uji normalitas berfungsi untuk mengetahui apakah residu terdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah model dengan nilai residual berdistribusi normal. Pada uji normalitas dapat dilihat hasil dari grafik histogram, kurva P-P Plot dan tabel Kolmogorov Smirnov.

1. Grafik histogram

Dalam grafik histogram, jika data terlihat menyebar disekitargaris diagonal maka dapat dikatakan bahwa data tersebut adalah berdistribusi normal.

2. Kurva P-P Plot

Dalam kurva P-P Plot, jika terdapat titik-titik yang menyebar mengikuti arah garis diagonal maka dapat dikatakan bahwa data tersebut adalah berdistribusi normal.

3. Tabel *Kolmogorov Smirnov*

Pada tabel *Kolmogorov Smirnov* jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 maka dapat dikatakan data berdistribusi normal.

3.5.1.2 Uji Multikolinearitas

Multikolinearitas adalah keadaan di mana ada hubungan linear secara sempurna atau mendekati sempurna antara variabel *independen* dalam model regresi. Model regresi yang baik adalah yang terbebas dari masalah multikolinearitas.

Uji multikolinieritas digunakan untuk mengetahui apakah terdapat korelasi yang tinggi antar variabel bebas. Jika terdapat korelasi yang tinggi antar variabel bebas, hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat akan terganggu. Untuk mengetahui apakah terdapat gejala multikolinearitas, lihat nilai *Tolerance* dan *Variance Inflation Factor* (VIF).

1). Nilai *Tolerance*

Jika nilai toleransi lebih kecil dari 0,10 maka dapat disimpulkan bahwa terdapat gejala multikolinearitas, sebaliknya jika nilai toleransi lebih besar dari 0,10 maka tidak terjadi gejala multikolinearitas.

2). *Variance Inflation Factor* (VIF)

Jika nilai VIF lebih kecil dari 10 maka tidak akan terjadi gejala multikolinearitas, sebaliknya jika nilai VIF lebih besar dari 10 maka dapat disimpulkan bahwa terdapat gejala multikolinearitas.

3.5.1.3. Uji Heteroskedastisitas

Autokorelasi melihat apakah ada korelasi antara anggota serangkaian pengamatan yang tersusun dalam rangkaian deret waktu. Karena salah satu asumsi dari analisis regresi linier berganda adalah tidak adanya gejala autokorelasi. Jika gejala autokorelasi terjadi, uji statistik tidak dapat digunakan untuk menarik kesimpulan. Dalam uji autokorelasi, uji *Durbin-Watson* dapat digunakan untuk menyelesaikannya.

Hasil dari uji autokorelasi adalah tabel model summary dengan melihat nilai *Durbin-Watson*, yang kemudian dalam pengambilan keputusannya harus dibandingkan dengan merujuk ke tabel *Durbin-Watson* dengan ketentuan berikut:

- 1) Jika $dU < DW < 4-dU$, tidak ada autokorelasi.
- 2). Jika $DW < dL$, maka terdapat adanya autokorelasi.
- 3). Jika $4 - dU < DW < 4 - dL$, maka tidak dapat disimpulkan ada atau tidaknya autokorelasi.

3.5.1.4. Uji Autokorelasi

Uji heteroskedastisitas untuk mengetahui apakah data tersebut memiliki gejala heteroskedastisitas atau tidak. Karena uji heteroskedastisitas merupakan salah satu asumsi regresi untuk mengetahui keberlanjutan analisis, maka analisis regresi dapat dilanjutkan jika tidak terjadi gejala heteroskedastisitas. Untuk mengetahui ada atau tidaknya gejala heteroskedastisitas dapat menggunakan uji scatter plot untuk menyelesaikan heteroskedastisitas dengan memplot nilai ZPRED (nilai prediksi) menggunakan SRESID (nilai sisa).

- a). Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka terjadi heteroskedastisitas.
- b). Jika tidak ada pola yang jelas seperti titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

3.5.2. Uji Statistik

3.5.2.1. Analisis Linear Berganda

Analisis regresi linier berganda adalah hubungan secara linear antara dua atau lebih variabel independen dengan satu variabel dependen yang digunakan untuk memprediksi atau meramalkan suatu nilai variabel dependen berdasarkan variabel independen Duwi Priyatno (2012). Uji ini dilakukan untuk menguji seberapa besar pengaruh Variabel bebas terhadap Variabel Terikat yaitu antara penjualan (X1), Biaya Produksi (X2) dan Laba usaha (Y). Model regresi berganda yang digunakan dalam penelitian ini disajikan dalam persamaan berikut :

$$Y = a + bX_1 + bX_2$$

Keterangan :

Y = Variabel dependen yaitu Laba usaha .

a = Konstanta, yaitu nilai Y jika X1 dan X2 = 0.

b = Koefisien regresi, yaitu nilai peningkatan atau penurunan variabel yang didasarkan pada variabel X1 dan X2.

X1= Variabel Independen yaitu Penjualan.

X2 = Variabel Independen yaitu Biaya Produksi.

3.5.3. Uji Hipotesis

Untuk melakukan uji hipotesis ada beberapa uji yang harus dilakukan, yaitu Uji t, Uji F, dan Uji Koefisien Determinasi (R²).

3.5.3.1. Uji t (Parsial)

1) Uji t digunakan untuk mengetahui apakah setiap variabel independen memiliki pengaruh terhadap variabel dependen. Dalam hal tingkat signifikansi 5%, dalam hal ini dua acuan yang dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan, pertama dengan melihat nilai signifikansi (Sig), kemudian membandingkan nilai thitung dengan t tabel.

a). Berdasarkan nilai signifikansi (Sig)

- Jika nilai Sig <0,05 maka diketahui variable independent (X) berpengaruh terhadap variable dependen (Y), atau hipotesis diterima.
- Jika nilai Sig >0,05 maka diketahui variabel independen (X) tidak berpengaruh terhadap variabel dependen (Y), atau hipotesis ditolak.

b). Berdasarkan perbandingan nilai thitung dengan t tabel

- Jika nilai t hitung $>$ t tabel atau -t hitung $<$ -t tabel maka variabel independen (X) berpengaruh terhadap variabel dependen (Y), atau hipotesis diterima.
- Jika nilai t hitung $<$ t tabel atau -t hitung $>$ -t tabel maka variabel independen (X) tidak berpengaruh terhadap variabel dependen (Y), atau hipotesis ditolak.

3.5.3.2. Uji F (Simultan)

Uji F dilakukan untuk menentukan apakah semua variabel independen yang disertakan memengaruhi variabel dependen secara bersama-sama.

- Jika nilai F hitung $>$ F tabel atau -F hitung $<$ -F tabel, dan nilai sig $<$ 0,05 maka secara bersama-sama variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.
- Jika nilai F hitung $<$ F tabel atau -F hitung $>$ -F tabel, dan nilai sig $>$ 0,05 maka secara bersama-sama variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

3.5.3.3. Uji Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien determinasi yaitu untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Output dari koefisien determinasi adalah tabel model summary dengan melihat nilai *RSquare*. Jika nilai *RSquare* mendekati angka satu maka semakin besar pengaruh semua variabel bebas terhadap nilai variabel terikat.

Pada uji koefisien determinasi bertujuan untuk mengetahui besar kontribusi pengaruh yang diberikan variabel independen secara bersamaan terhadap variabel dependen. Koefisien korelasi menunjukkan hubungan antara masing-masing variabel bebas dan variabel terikat. Pada uji korelasi ini.

Analisis koefisien determinasi digunakan untuk menunjukkan seberapa besar pengaruh Penjualan dan Biaya Produksi Terhadap Laba Usaha dan seberapa besar yang dipengaruhi oleh faktor lain Adapun rumus yang digunakan adalah :

$$Kd = r^2 \times 100\%$$

Keterangan :

Kd = koefisien determinasi

r^2 = koefisien korelasi dikuadratkan

Untuk memberikan interpretasi koefisien korelasi , maka dapat berpedoman pada kriteria dibawah ini :

- Jika Kd mendekati nol (0), berarti pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen lemah, dan
- Jika Kd mendekati satu (1), berarti pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen kuat.

Sebagai bahan penafsiran terhadap koefisien korelasi yang ditemukan besar atau kecil, maka dapat berpedoman pada ketentuan berikut ini:

Tabel 3.3
Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi Koefisien Korelasi

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 – 0,199	Sangat Lemah
0,20 – 0,399	Lemah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat Kuat

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil analisis data yang dilakukan, pengaruh penjualan dan biaya produksi terhadap laba usaha PT Mayora Indah Tbk maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih PT Mayora Indah Tbk periode 2015-2020. Terdapat hubungan dalam kategori sedang dengan arah positif artinya searah. Hal tersebut menunjukkan apabila perusahaan dapat meningkatkan biaya penjualan maka laba bersih perusahaan akan ikut menurun begitupun sebaliknya.
2. Biaya produksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih PT Mayora Indah Tbk 2015-2020. Terdapat hubungan dalam kategori sedang dengan arah positif artinya searah. Hal tersebut menunjukkan apabila perusahaan dapat meningkatkan biaya produksi maka laba bersih perusahaan akan ikut meningkat begitupun sebaliknya.
3. Secara bersama-sama variabel penjualan, dan biaya produksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih PT Mayora Indah Tbk 2015-2020. Terdapat hubungan dalam kategori sedang dengan arah positif artinya searah. Hal tersebut menunjukkan apabila perusahaan dapat meningkatkan penjualan dan biaya produksi maka laba bersih perusahaan akan ikut meningkat begitupun sebaliknya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan di atas, maka dapat dikemukakan saran sebagai berikut:

1. Perusahaan lebih memperhatikan besar kecilnya penjualan yang tercapai agar laba bersih yang diperoleh perusahaan maksimal. Dengan meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan dan mengurangi pengeluaran beban penjualan sehingga tidak terjadi penurunan pendapatan yang dihasilkan.
2. Biaya produksi yang tinggi akan mendukung tingginya laba usaha. Ini berarti bahwa keberhasilan biaya produksi yang tinggi berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha. Yang artinya jika biaya produksi naik maka laba usaha akan ikut naik.
3. Untuk peneliti mendatang disarankan menambah faktor-faktor yang lain seperti biaya promosi, biaya operasional, untuk melihat variabel yang lebih dominan berpengaruh terhadap laba.

DAFTAR PUSTAKA

- Andayani, L. (2016). Pengaruh penjualan dan likuiditas terhadap profitabilitas pada perusahaan perdagangan, jasa dan investasi di Bursa Efek Indonesia tahun 2014. *E-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen, Vol 4*.
- Anglin. (1990). The congruence of manager perception of salesperson performance and knowledge-Based measures of adaptive selling. *Journal of Personal Selling & Sales Management, Vol.10*, 81–90.
- Anwar. (2009). *Evaluasi Kinerja Sumber Daya Manusia*. Refika Aditama.
- Baldauf. (2001). Examining Business Strategy, Sales Management, and Salesperson Antecedents of Sales Organization Effectiveness. *Journal of Personal Selling & Management, Vol. XXI*, 109–222.
- Baridwan, Z. (2004). *Intermediate Accounting, Edisi Kedelapan*. BPFE.
- Bell, E. and. (1961). *The Theory and Measurement of Business Income*. University of California Press.
- Carter. (2009). *Akuntansi Biaya* (Buku 1. Ed). Salemba Empat.
- Djamalu, N. (2013). Pengaruh biaya produksi terhadap laba bersih padapersuhaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek indonesia periode 2010-2012. *Jurnal Fakultas Ekonomi Dan Bisnis*.
- Hanafi. (2010). *Manajemen Keuangan* (Cetakan ke). BPFE.
- Harahap. (2015). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan* (Edisi 1-10). Rajawali Pers.
- Harnanto. (2017). *Akuntansi Biaya*. Penerbit ANDI kerjasama dengan BPFEUGM,.
- Hery. (2012). *Analisis Laporan Keuangan*. Bumi Aksara.
- Kholmi, M. dan, & Yuningsih. (2009). *Akuntansi Biaya*. UMM Press.
- Mulyadi. (2012). *Akuntansi Biaya* (Edisi 5. C). STIE YKPN.
- Mulyadi. (2014). *Akuntansi Biaya*. Universitas Gajah Mada.
- Paranesa, G. N. (2016). Pengaruh Penjualan dan Modal Sendiri Terhadap Laba

- Pada UD Aneka Jaya Motor Di Singaraja Periode 2012- 2014. *E-Journal Bisma, Tahun: 2016, Universitas Pendidikan Ganesha.*
- Putra, Y. A. (2014). Analisis Pengaruh dan Biaya Produksi Dan Penjualan Terhadap Laba Perusahaan. *Skripsi. Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah. Surakarta.*
- Rahardjo, B. (2001). *Akuntansi dan Keuangan Untuk Manajer Non Keuangan.* Andi.
- Samryn, L. M. (2012). *Akuntansi Manajemen Informasi Biaya untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi* (Edisi Pert). Kencana Prenada Media Group.
- Soemarso. (n.d.). *Akuntansi Suatu Pengantar.*
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D.* Alfabeta.
- Sujan. (1994). Learning Orientation, Working, and Efective Selling. *Journal Marketing, Vol. 58, J, 39–52.*
- Sumarni, M. (2003). *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Pelanggan.*
- Sumarni, M. (2010). *Pengantar Bisnis (Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan)* (Edisi ke 5). Liberty Yogyakarta.
- Swastha, B. (2004). *Manajemen Pemasaran Perilaku Konsumen* (Edisi Keti). Liberty.



Lamiran 1
Hasil Penelitian

VARIABEL PENJUALAN (X1)	
NOMOR	PENJUALAN (RUPIAH)
1	3476375356421
2	7539814318899
3	10690654087394
4	4681460149864
5	9276155115583
6	13315494057171
7	4979713188356
8	9390459090502
9	14298836222293
10	5415147634014
11	10816910306863
12	17349919794011
13	6013762833073
14	12058493837320
15	17959316058229
16	5379573546423
17	11082314424465
18	17580971431517

BIAYA PRODUKSI (X2)	
NOMOR	BIAYA PRODUKSI (RUPIAH)
1	223341010682
2	513010264352
3	746293544850
4	325302325503
5	692614815330
6	102539613522
7	338888040321
8	706950374871
9	109306322377
10	411656601209

11	854630575855
12	137142144462
13	420715015362
14	833642969428
15	127023113051
16	369925719392
17	753633044537
18	121223510828

LABA BERSIH (Y)	
NOMOR	LABA BERSIH (RUPIAH)
1	27270961057
2	59361077641
3	86932297204
4	32279135078
5	59124362037
6	89784672585
7	36110582671
8	54783119474
9	92785350902
10	46871779427
11	73586973931
12	11000604456
13	46634665302
14	80748227179
15	10959753057
16	93139144223
17	93847210430
18	15565721845

Lampiran 2

Uji Analisis Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
PENJUALAN	18	3.476	17.959	10.072	4.678
BIAYA PRODUKSI	18	1.025	8.546	4.326	2.711
LABA USAHA	18	1.095	9.384	5.615	2.955
Valid N (listwise)	18				

Sumber : Pengolahan Data SPSS, 2022

Lampiran 3

Uji Asumsi Klasik

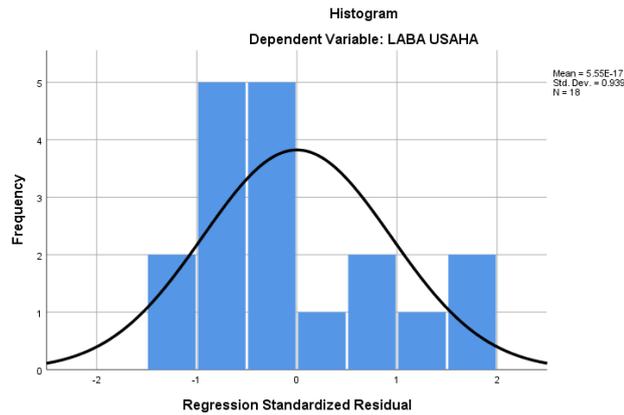
1. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		18
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000068
	Std. Deviation	2.59792609
Most Extreme Differences	Absolute	.182
	Positive	.182
	Negative	-.126
Test Statistic		.182
Asymp. Sig. (2-tailed)		.118

a. Test distribution is Normal.

Sumber : Pengolahan Data SPSS, 2022



2. Uji Multikoloniaritas

Coefficients^a

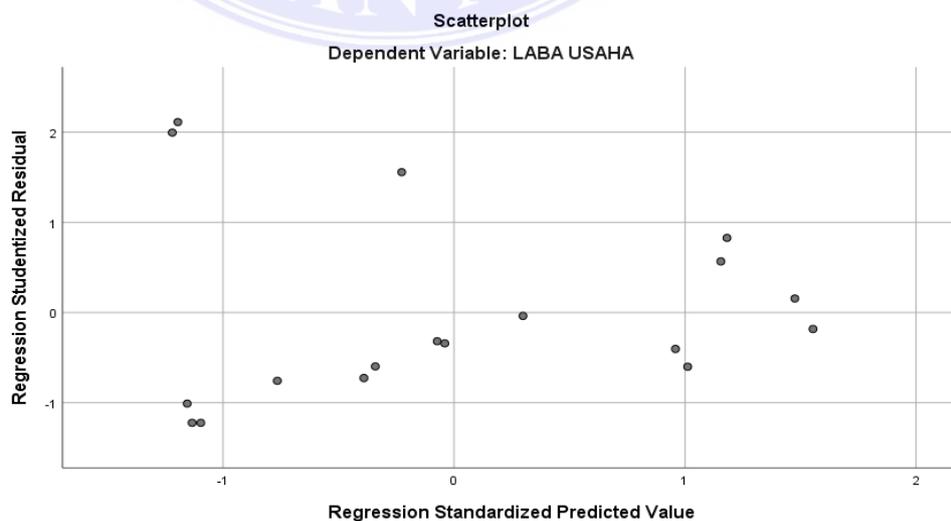
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Coefficients Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	6.179	4.405		1.559	.140		
PENJUALAN	.008	.015	-.002	-1.859	.033	.937	8.068
BIAYA PRODUKSI	.519	.256	.476	2.031	.046	.937	8.068

a. Dependent Variable: LABA USAHA

Sumber : Pengolahan Data SPSS, 2022

Sumber : Pengolahan Data SPSS, 2022

3. Uji Heteroskedastisitas



4. Uji Autokorelasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.477 ^a	.227	.124	2.76570	2.437

a. Predictors: (Constant), BIAYA PRODUKSI, PENJUALAN

b. Dependent Variable: LABA USAHA

Lampiran 4

Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	6.179	4.405		1.559	.140
PENJUALAN	.008	.015	-.002	-1.859	.033
BIAYA PRODUKSI	.519	.256	.476	2.031	.046

a. Dependent Variable: LABA USAHA

Lampiran 5

Uji Hipotesis

1. Uji Parsial (Uji t)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	6.179	4.405		1.559	.140
PENJUALAN	.008	.015	-.002	-1.859	.033
BIAYA PRODUKSI	.519	.256	.476	2.031	.046

a. Dependent Variable: LABA USAHA

2. Uji Simultan (F)

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	3.376	2	16.882	3.607	.005
Residual	11.473	15	7.649		
Total	14.850	17			

a. Dependent Variable: LABA USAHA

b. Predictors: (Constant), BIAYA PRODUKSI, PENJUALAN

3. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.477 ^a	.227	.124	2.765	2.437

a. Predictors: (Constant), BIAYA PRODUKSI, PENJUALAN

b. Dependent Variable: LABA USAHA